

**PENGELOLAAN USAHA *HOME INDUSTRY* TEH GAMBYONG DI
KEMUNING KABUPATEN KARANGANYAR**



Disusun sebagai salah satu syarat menyelesaikan Program Studi Strata I pada
Jurusan Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Oleh:

DESWITA NURUL MIFTAHUL JANNAH

A210170137

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2021**

HALAMAN PERSETUJUAN

PENGELOLAAN USAHA *HOME INDUSTRY* TEH GAMBYONG DI
KEMUNING KABUPATEN KARANGANYAR

PUBLIKASI ILMIAH

Oleh:

Deswita Nurul Miftahul Jannah

A210170137

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji oleh:

Surakarta, 16 Juli 2021

Dosen Pembimbing



Drs. Djoko Suwandi, S.E., M.Pd.

NIDN. 0606085801

HALAMAN PENGESAHAN

**PENGELOLAAN USAHA *HOME INDUSTRY* TEH GAMBYONG DI
KEMUNING KABUPATEN KARANGANYAR**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Deswita Nurul Miftahul Jannah

A210170137

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

pada hari Kamis, 29 Juli 2021

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Susunan Dewan Penguji

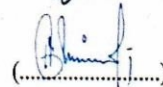
1. Drs. Djoko Suwandi, S.E, M.Pd
(Ketua Dewan Penguji)

()

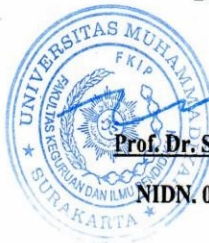
2. Dr. Wafrotur Rohmah, S.E., M.M
(Anggota I Dewan Penguji)

()

3. Dr. Suyatmini, S.E., M.Si
(Anggota II Dewan Penguji)

()

Surakarta, 29 Juli 2021
Universitas Muhammadiyah Surakarta
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Dekan,




Prof. Dr. Sutama, M.Pd

NIDN. 0007016002

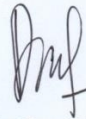
PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam naskah publikasi tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali secara tertulis diacu dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kelak terdapat ketidakbenaran dalam pernyataan saya di atas, maka saya akan bertanggung jawabkan sepenuhnya.

Surakarta, 16 Juli 2021

Yang membuat pernyataan



Deswita Nurul Miftahul Jannah

NIM. A210170137

PENGELOLAAN USAHA *HOME INDUSTRY* TEH GAMBYONG DI KEMUNING KABUPATEN

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan tentang pengelolaan SDM, keuangan, produksi dan pemasaran dalam pengelolaan usaha *home industry* Teh Gambyong di Kemuning Kabupaten Karanganyar melalui fungsi manajemen POAC. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif dengan desain etnografi. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan tahap pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam pengelolaan SDM dilakukan dengan tidak menetapkan program kepegawaian, pembagian kerja yang jelas, memberikan pengarahan terkait *jobdesc* serta kompensasi karyawan dan tidak ada pengawasan kinerja karyawan. Pengelolaan keuangan dilakukan dengan modal sendiri serta membuat anggaran fasilitas produksi, pembagian kerja yang jelas, menggunakan sistem pembukuan manual serta pola berbelanja *utilitarian shopping* dan tidak ada pengawasan keuangan. Pengelolaan produksi dilakukan dengan menetapkan perencanaan produksi dengan menambah peralatan produksi, menetapkan pembagian kerja yang jelas, melakukan inovasi produk serta proses produksi dan menetapkan pengawasan kualitas produk. Pengelolaan pemasaran dilakukan dengan menetapkan strategi *free delivery* khususnya wilayah di Karanganyar, tidak ada *jobdesc* terkait *sales* penawaran langsung produk, promosi dilakukan secara *online* maupun *offline* dan melakukan evaluasi pada tingkat promosi penjualan produksi.

Kata Kunci: Pengelolaan, home industry, fungsi manajemen

Abstract

This study aims to describe the management of human resources, finance, production, and marketing in the management of the Gambyong Tea home business in Kemuning, Karanganyar Regency through the POAC management function. This type of research is a qualitative descriptive study with an ethnographic design. Data collection techniques used in this study were interviews, observation, and documentation. The data analysis technique in this study used the stages of data collection, data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The validity of the data in this study used triangulation of sources and triangulation of engineering. The results of this study indicate that HR management is carried out by not establishing a staffing program, clear division of labor, providing work-related direction, as well as employee compensation and no monitoring of employee performance. Financial management is carried out with own capital as well as budgeting for production facilities, clear division of labor, use of manual bookkeeping systems. as well as utilitarian shopping patterns and no financial supervision. Production

management is carried out by establishing a production plan by adding production equipment establishing product quality control. Marketing management is carried out by establishing a free shipping strategy, especially in the Karanganyar area, there is a job description related to offering direct product offers, promotions area not carried out online or offline and evaluating the level of product sales promotion.

Keyword: Management, home industry, management function.

1. PENDAHULUAN

Indonesia termasuk dalam negara berkembang dan memiliki sumber daya manusia yang melimpah, rendahnya perekonomian masyarakat Indonesia menjadi aspek utama besarnya angka pengangguran sehingga pemerintah harus sigap dalam membangun perekonomian yang berkompeten salah satunya *home industry*. *Home industry* termasuk dalam kategori usaha kecil yang memiliki peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) bahwa: Usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana yang dimaksud dalam Undang-Undang ini.

Perekonomian Indonesia didominasi oleh UKM dengan jumlah usaha kecil berdasarkan data terakhir, Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia pada tahun 2018 secara nasional total jumlah usaha kecil tercatat sebanyak 783.132 unit, hal ini mengalami peningkatan sebesar 26.043 unit dari tahun 2017 dengan total serapan tenaga kerja sebesar 5.831.256 jiwa dan total sumbangan PDB tahun 2018 sebesar 1.347.104,3 Miliar sehingga secara presentase jumlah usaha kecil di Indonesia mencapai 1,22%. Maka, usaha kecil memiliki kontribusi dalam menyumbang perekonomian Indonesia walaupun tidak terlalu besar dari usaha menengah maupun usaha besar.

Griya Gambyong merupakan salah satu *home industry* yang terletak di Desa Kemuning Kabupaten Karanganyar yang memproduksi mengolah daun teh setengah jadi menjadi produk teh kemasan, usaha ini berdiri sejak tahun 2014 dan terus mengalami perkembangan. Disisi lain, setiap *home industry* juga menghadapi tantangan dengan bermuncunya pesaing-pesaing industri sejenis sehingga untuk menjadi industri yang lebih unggul *home industry* dituntut memiliki strategi usaha dalam mengembangkan usahanya di masa mendatang.

Menurut Sukriyanto (2019: 1) untuk mencapai keunggulan dalam bersaing bagi sebuah organisasi industri diperlukan adanya kemampuan penerapan konsep dan fungsi manajemen POAC (*planning, organizing, actuating and controlling*) dalam mengelola organisasi. Terlepas dari gaya atau *style* yang digunakan pada fungsi manajemen akan menjadikan suatu rangkaian yang tidak dapat dipisahkan satu sama lain, sehingga fungsi manajemen dapat diartikan sebagai “*proses*” untuk mengkoordinasi aktivitas pekerjaan dapat terselesaikan secara efektif dan efisien. Terlebih, *home industry* sangat memerlukan suatu ilmu manajemen untuk mengelola industri yang terencana, terorganisasi dan terlaksana dengan baik.

Menurut Terry (2010: 16) manajemen ialah proses kerangka kerja yang berkaitan dengan menggerakkan sumber daya manusia dengan sumber daya lainnya, seperti: bahan, dana, metode dan pasar. Hal ini diperkuat dengan penelitian terdahulu oleh (Budi, 2016) bahwa pengelolaan usaha yang berbasis *home industry* dituntut untuk memutuskan langkah-langkah strategi yang tepat dalam mencapai tujuan *home industry* yang nantinya berpengaruh pada perkembangan *home industry* itu sendiri. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan bagaimana pengelolaan usaha *home industry* Teh Gambyong di Kemuning Kabupaten Karanganyar.

2. METODE

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif dengan desain penelitian etnografi. Menurut Harsono (2019: 69) penelitian etnografi ialah penelitian kualitatif yang mengkaji kehidupan sosial secara ilmiah dan bertujuan

untuk menganalisis serta menafsirkan pola budaya masyarakat. Penelitian ini dilakukan di *home industry* Griya Gambyong yang beralamatkan di Dusun Mbadan RT. 04/05, Desa Kemuning, Kabupaten Karanganyar-Jawa Tengah. Objek dalam penelitian ini ialah fungsi manajemen POAC pada pengelolaan *home industry* Teh Gambyong dan subjek dalam penelitian ini meliputi: Bapak Eko Wuryanto selaku pemilik usaha dan karyawan *home industry* Teh Gambyong. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Keabsahan data pada penelitian ini yang hendak dicapai menggunakan teknik triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Teknik analisis data dalam penelitian ini meliputi: pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Pengelolaan Sumber Daya Manusia (SDM)

Pengelolaan SDM berkaitan dengan ruang lingkup tenaga kerja dengan tujuan memasok SDM yang tepat untuk ditempatkan pada jabatan yang memerlukannya, sehingga dapat menunjang aktivitas organisasi dalam mencapai tujuan industri. Home industry Teh Gambyong sudah menerapkan fungsi organizing yang baik dengan menetapkan pembagian kerja/jobdesc pada setiap bidangnya diantaranya yaitu: SDM, keuangan, produksi, dan pemasaran sehingga semua saling berkoordinasi dalam mencapai tujuan organisasi home industry. Hal ini sejalan lurus dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Martins (2019) bahwa pada aspek pengorganisasian dalam perencanaannya pemilik bertugas untuk memimpin, merencanakan, serta mengawasi semua aktivitas yang menyangkut produksi, pemasaran, tenaga kerja serta keuangan sesuai dengan kemampuan masing-masing bidangnya.

Selain itu *home industry* Teh Gambyong sudah menerapkan fungsi *actuating* yang baik dengan memberikan pengarahan pada karyawan terkait *jobdesc* yang diberikan dan sebagai motivasi karyawan, pemilik memberikan kompensasi berupa: gaji, THR, makan serta uang sakit (jika sakit/kecelakaan). Hal ini sejalan lurus dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sofie (2018) bahwa

melakukan pelatihan/pengarahan untuk meningkatkan keterampilan teknis karyawannya dan dalam pemberian kompensasi menerapkan prinsip adil sesuai dengan prestasi kerja/*jobdesc* pekerjaannya.

Namun, pada fungsi *planning* dan fungsi *controlling* belum diterapkan dengan baik. Karena pemilik tidak menetapkan program kepegawaian yang khusus, sehingga sumber rekrutmen yang digunakan hanya rekrutmen internal (*internal recruitmen*) dengan sebatas pemilik mengajak masyarakat yang ada dilingkungan industri untuk bergabung bekerja serta tidak ada proses seleksi setelah rekrutmen dan tidak ada patokan untuk mengawasi kinerja SDM. Hal ini sejalan lurus dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sofie (2018) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa fungsi *planning* yang tidak baik akan berdampak buruk pada kualitas kinerja industri dan fungsi *controlling* yang tidak diterapkan baik akan mengakibatkan tidak terciptanya kondisi yang diharapkan terhadap kelancaran dan ketepatan pelaksanaan kerja.

3.2 Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan keuangan berkaitan dengan aktivitas keuangan, mulai dari bagaimana memperoleh sumber dana sampai mempergunakan dana tersebut seefisien mungkin. Fungsi *planning* pada aktivitas keuangan yakni berkaitan dengan aktivitas perolehan dana. Dalam home industry Teh Gambyong modal industri berasal dari sumber dana internal/modal pemilik. Keuangan industri di kelola oleh Ibu Wanti dimana semua aktivitas keuangan industri dengan sistem pembukuan secara manual, sehingga rencana kedepannya pada aktivitas keuangan menggunakan teknologi komputer untuk meminimalisir ketidaktepatan pada pencatatan keuangan dan membuat anggaran dana untuk menambah peralatan produksi Teh Gambyong. Terlebih sumber dana home industry Teh Gambyong murni dari pemilik, maka laba yang diperoleh akan dipergunakan untuk pembelian peralatan baru industri. Hal ini sejalan lurus dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Khadijah (2021) bahwa pelaku usah mampu untuk merencanakan anggaran yang harus dikeluarkan untuk program masa yang akan

datang, sehingga dengan adanya perencanaan anggaran maka tujuan usaha untuk mendapatkan keuntungan akan tercapai.

Fungsi *organizing* pada aktivitas keuangan sudah diterapkan secara baik terkait pembagian kerja pada aktivitas keuangan yang dibagi menjadi 3 tanggung jawab yaitu: pemegang sumber dana, mencatat pemasukkan serta pengeluaran industri dan membeli bahan baku terkait kebutuhan industri. Hal ini sejalan lurus dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Al Falih (2019) bahwa setiap bagian keuangan sudah memiliki tugas dan tanggung jawab yang jelas.

Fungsi *actuating* pada aktivitas keuangan yakni mengenai penggunaan dana yang dimiliki, lalu dialokasi sesuai rencana yang dibuat. Karena *home industry* Teh Gambyong merupakan usaha keluarga, maka aktivitas keuangan dalam pencatatan menggunakan sistem pembukuan manual. Hal ini sejalan lurus dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Muhammad Sabiq (2019) bahwa perilaku manajemen keuangan yang diterapkan pada UMKM, umumnya masih sangat sederhana sehingga hanya ada pencatatan uang masuk serta keluar saja serta belum menggunakan kaidah pencatatan arus kas yang baik dan benar.

Namun, fungsi *controlling* pada aktivitas keuangan belum diterapkan dengan baik. Karena yang memegang keuangan adalah keluarga sendiri jadi pemilik menganggap usahanya adalah usaha keluarga, maka tidak ada pengawasan keuangan pada *home industry* Teh Gambyong. Hal ini sejalan lurus dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Bismala (2016) bahwa pelaku UKM dalam manajemen keuangan mengalami kesulitan terkait ketelitian dan ketelatenan dalam melakukan pembukuan.

3.3 Pengelolaan Produksi

Pengelolaan produksi berkaitan dengan aktivitas mengubah sumber daya input menjadi barang output, sehingga menghasilkan produk yang berkualitas untuk memperoleh keuntungan industri. Fungsi *planning* pada aktivitas produksi *home industry* Teh Gambyong sudah diterapkan dengan baik dengan membuat perencanaan jangka panjang yakni menetapkan kapasitas produksi sesuai dengan permintaan produk, sehingga pemilik akan menambah peralatan produksi Teh

Gambyong dengan kapasitas yang lebih besar dari sebelumnya untuk memenuhi permintaan produk di masa mendatang. Terlebih dengan perencanaan produksi tersebut akan meningkatkan penjualan industri. Hal ini sejalan lurus dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Kurnia (2016) bahwa aspek penetapan jumlah produksi ialah dengan jumlah permintaan produk serta pemenuhan target produksi. Selain itu, penelitian ini relevan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Martins (2019) bahwa dalam perencanaannya pemilik merencanakan agar pengadaan peralatan produksi dilakukan secara bertahap dan disesuaikan dengan dana yang tersedia.

Fungsi *organizing* pada aktivitas produksi sudah diterapkan secara baik terkait pembagian kerja pada aktivitas produksi yang dibagi menjadi 3 bagian yaitu: bagian pembuat produk Teh Gambyong, pembuat produk Teh Gambyong celup dan *packing* produk. Hal ini sejalan lurus dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Kurnia (2016) bahwa pengelolaan tenaga kerja dilaksanakan dengan cara pembagian tugas dalam pelaksanaan produksi yang ditentukan pemilik dengan memberikan tugas dan tanggung jawab khusus untuk aktivitas produksi.

Fungsi *actuating* pada aktivitas produksi sudah diterapkan secara baik, mengenai pelaksanaan (proses produksi) dengan pemilik *home industry* Teh Gambyong selalu membuat inovasi baru terkait produk Teh Gambyong agar bervariasi dan selalu memantau pekerjaan karyawan khususnya pada proses produksi agar menjaga kualitas dan kuantitas produk yang dibuat. Terlebih, proses produksi Teh Gambyong sendiri ada 4 (empat) tahap yakni: pelayuan, penggulungan, pengeringan serta pemanggangan. Hal ini sejalan lurus dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Astri Lady Martins (2019) dalam pelaksanaan proses produksi dengan pemilik turun tangan langsung untuk memantau karyawan pada aktivitas produksi, hanya saja tidak memantau secara penuh pada jam kerja.

Selain itu, fungsi *controlling* pada aktivitas produksi sudah diterapkan secara baik dengan pemilik dan kepala produksi *home industry* Teh Gambyong, selalu melakukan pengawasan proses serta hasil produksi dalam mempertahankan

kualitas produk Teh Gambyong yang dibuat agar tidak berubah dan sesuai dengan standart produk yang direncanakan. Hal ini sejalan lurus dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Kurnia (2016) bahwa pengawasan dalam aktivitas produksi dilakukan oleh pemilik untuk meminimalisir masalah dan resiko selama proses produksi dari persiapan sampai produk jadi.

3.4 Pengelolaan Pemasaran

Pengelolaan pemasaran berkaitan dengan aktivitas pemenuhan dan keinginan konsumen melalui identifikasi yang dibutuhkan konsumen berdasarkan kondisi pasar. Fungsi *planning* pada aktivitas pemasaran yakni berkaitan dengan strategi pemasaran dan segmen pasar. Dalam strategi pemasaran yang diterapkan *home industry* Teh Gambyong yakni dengan memberikan para pelanggan *free delivery* khususnya wilayah di Kabupaten Karanganyar, sehingga dengan perencanaan pendistribusian tersebut para pelanggan dapat loyal terhadap industri. Selain itu, perencanaan pemasaran juga mencakup produk, harga serta promosi. Untuk produk Teh Gambyong memiliki standart yang ditetapkan dengan pemilihan bahan baku yang berkualitas terbaik dan sudah berlabel halal dari MUI, lalu untuk harga produk yang ditawarkan sangat kompetitif berkisaran Rp. 6 Rb-40 Rb, dan promosi secara online maupun offline. Hal ini sejalan lurus dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Wahyujatmiko (2018) bahwa perencanaan pemasaran meliputi: penentuan tujuan pemasaran, strategi pemasaran, segmen pasar dan pemilihan saluran komunikasi pemasaran, sehingga bertujuan untuk mengenalkan produk dengan harapan dapat meningkatkan penjualan produk.

Fungsi *organizing* pada aktivitas pemasaran, belum diterapkan secara baik terkait pembagian kerja pada aktivitas pemasaran. Karena tidak ada *jobdesc* yang khusus mengenai *sales*/penawaran langsung pada konsumen, sehingga pengorganisasian pada *home industry* Teh Gambyong terbagi menjadi 3 bagian yakni: bagian pemasaran *online* melalui media sosial, bagian pemasaran *offline* dengan pemilik mengikuti event/seminar UKM dan bagian pendistribusi terkait pengiriman produk. Hal ini diperkuat dengan penelitian terdahulu yang dilakukan

oleh Al Falih (2019) bahwa belum ada divisi/bagian khusus pemasaran, sehingga perlunya merekrut bagian pemasaran dalam penawaran langsung produk.

Fungsi *actuating* pada aktivitas pemasaran, sudah menerapkan secara baik terkait promosi untuk meningkatkan penjualan. Promosi memiliki dampak yang cukup signifikan pada *home industry* Teh Gambyong terutama melalui via online (*whatsapp, facebook, tokopedia*) dan promosi secara *offline* dengan memberikan potongan sekitar 10-15% dengan maksimal pembelian dalam waktu tertentu seperti: lebaran, event serta seminar, sehingga dengan promosi tersebut *home industry* Teh Gambyong dapat meningkatkan penjualan produk setiap bulannya. Hal ini sejalan lurus dengan penelitian terdahulu oleh Wahyuatmiko (2018) bahwa tujuan promosi penjualan ialah untuk menjaga agar konsumen tetap loyal pada produk, disamping untuk meningkatkan penjualan produk.

Fungsi *controlling* pada aktivitas pemasaran, sudah menerapkan secara baik terkait pengawasan pemasaran dengan pemilik melakukan pemetaan/evaluasi pada potensi besarnya promosi penjualan produk, sehingga pemilik yang menentukan serta memutuskan promosi pada aktivitas pemasaran *home industry* Teh Gambyong. Hal ini sejalan lurus dengan penelitian terdahulu oleh Wahyuatmiko (2018) bahwa pengawasan dilakukan selama aktivitas pelaksanaan pemasaran, sehingga hal ini dapat dilihat dari tindakan untuk perbaikan sesuai dengan dinamika pemasaran terkait dengan harga dan promosi penjualan. Maka untuk meningkatkan penjualan pada waktu tertentu, pemilik memberikan diskon.

4. PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengelolaan usaha *home industry* Teh Gambyong di Kemuning Kabupaten Karanganyar, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pengelolaan SDM pada *home industry* Teh Gambyong dilakukan dengan tidak menetapkan program kepegawaian, menetapkan pembagian kerja yang jelas dan saling berkoordinasi, memberikan pengarahan terkait jobdesc serta kompensasi karyawan dan tidak ada pengawasan kinerja karyawan. Pengelolaan keuangan pada *home industry* Teh Gambyong dilakukan dengan menggunakan modal sendiri serta membuat anggaran fasilitas produksi,

menetapkan pembagian kerja yang jelas, menggunakan sistem pembukuan manual serta pola berbelanja *utilitarian shopping* dan tidak ada pengawasan keuangan. Pengelolaan produksi pada *home industry* Teh Gambyong dilakukan dengan menetapkan perencanaan produksi jangka panjang dengan menambah fasilitas produksi, menetapkan pembagian kerja yang jelas, melakukan inovasi produk serta proses produksi dan menetapkan pengawasan kualitas produk. Pengelolaan pemasaran pada *home industry* Teh Gambyong dilakukan dengan menetapkan strategi *free delivery* khusus wilayah Karanganyar, tidak ada *jobdesc* terkait *sales*/penawaran langsung pada konsumen, promosi dilakukan dengan secara *online* maupun *offline* dan melakukan pemetaan/evaluasi pada tingkat promosi penjualan produk

DAFTAR PUSTAKA

- Al Falih, Muhammad Sabiq. Rizqi, Reza Muhammad. & Ananda, N. A. (2019). Pengelolaan Keuangan dan Pengembangan Usaha pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(1).
- Budi, Istutuk. Bhayangkara, W.D. & Fadah, I. (2016). *Identification of Problems and Strategies of the Home-Based Industry in Jember Regency*. <https://doi.org/10.1016/j.aaspro.2016.02.151>
- Harsono. (2019). *Metode Penelitian Pendidikan (Untuk Pemula)* (Djumali. & Sutrisno, Budi, Ed.). Sukoharjo: CV.Jasmine.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2016-2018. Retrieved March 24, 2021, from <http://kemenkopukm.go.id/>
- Martins, Astri Lady. Pudjiastuti, S.S.P. & Nampa, I. W. (2019). Peranan Manajemen dalam Pengembangan Home Industri (Studi Kasus pada Salah Satu Home Industri di Kota Kupang). *Buletin Excellentia*, VIII(1).
- Sofie, F. (2018). Identifikasi Fungsi Manajemen Sumber Daya Manusia Pada Usaha Menengah (Studi Pada CV. Kota Agung). *Jurnal Wacana Ekonomi*, Vol. 18(1), Hlm. 1-12.
- Sukripiyanto. (2019). *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Amirullah, Ed.). Sidoarjo: Indomedia Pustaka.

Terry, G. R. (2010). *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Edisi 1). Jakarta: Kencana.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008. *Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*.

Wahyujatmiko, Suprono. & Hadi, Irwan Yon. (2018). Manajemen Pemasaran Online Makaroni Huhah Yogyakarta. *Jurnal Bisnis Teori Dan Implementasi*, Vol. 9(2).